

## ABSTRAK

Persaingan di dunia industri semakin ketat seiring dengan terus meningkatnya pertumbuhan industri. Persaingan ini mengakibatkan setiap industri lebih bekerja keras dalam merumuskan strategi pemasaran perusahaannya. PT. Sumber Baru Motor merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan roda dua yang sedang berkembang. Permasalahan utama industri ini adalah terbatasnya tim promosi untuk mengembangkan usaha dan menjalankan kegiatan pemasaran, tujuan dari penelitian ini adalah menentukan strategi yang menjadi prioritas dengan melihat posisi perusahaan saat ini.

Teori Matrik *Boston Consulting Group* merupakan metode yang menunjukkan perbedaan diantara berbagai divisi dalam posisi pangsa pasar dan tingkat pertumbuhan industri. Fungsi utama dari teori *BCG* adalah untuk mengetahui posisi perusahaan dalam persaingan industri saat ini. Hal pertama yang dilakukan adalah menentukan volume penjualan terbaru perusahaan dan membandingkan dengan volume penjualan terbaru pada pesaing utama. Teori *Triangular Fuzzy Number* disini merupakan metode pengambilan keputusan untuk memilih strategi terbaik dari kriteria strategi yang dimiliki perusahaan. Hal pertama yang dilakukan adalah mengkonversi data linguistik responden dan kemudian menentukan nilai bobot rata rata. Setelah itu pembentukan defuzzifikasi untuk memperoleh nilai crisp yaitu nilai terbaik dari pengujian kriteria.

Dari hasil pengolahan data menggunakan metode *BCG*, diperoleh pertumbuhan pasar industri sebesar 15.85%, sedangkan pangsa pasar relatif terhadap pesaing utama adalah 1.05 yang menyatakan bahwa perusahaan berada pada posisi *Tanda tanya*. Hasil pengolahan data menggunakan metode *TFN* menyatakan sebanyak strategi yang menjadi prioritas terbaik, yaitu mengelola konsumen (0.406) Strategi tersebut dirumuskan dengan memberikan fasilitas *member card* kepada konsumen untuk membantu karyawan dalam mengelola konsumen.

**Kata kunci:** Industri penjualan motor, Matriks *Boston consulting group*, *Triangular fuzzy number*.

## **ABSTRACT**

*Competition in the industrial world increasingly fierce due to the increasing growth of the industry. This competition led to any further industry works hard in formulating marketing strategy company. PT. Sumber Baru Motor is a company engaged in the sale of two-wheeled vehicle that is being developed. The main problem of this industry is the limited promotional team to develop a business and run the marketing activities, the purpose of this study is to determine the priority strategy by looking at the current position of the company.*

*Boston Consulting Group Matrix theory is a method that shows the differences between the various division in market share position and industry growth rates. The main function of terori BCG is to know posis company to win the industry today. The first thing to do is determine the company's newest sales volume and sales volume compared with terbaru the main competitor. Triangular Theory of Fuzzy Numbers Here is a method of decision making to choose the best strategy of the company's strategic criteria. The first thing to do is convert the linguistic data of respondents and then determine the value weighted average. After the formation of the Crips defuzzification to obtain the best value of the test criteria.*

*From the data processing method of BCG, obtained by growth in industrial market by 15.85%, while the market relative to the competitor is 1.05 which states that the company is in position A question mark. The data processing method of the TFN claim as much as 2 best strategy is a priority, namely the manage the customer (0.406) The strategy is formulated to provide membership card facilities to consumers to assist employees in managing consumer.*

**Keywords:** *Motor sales industry, the Boston consulting group matrix, Triangular fuzzy number.*